

2021 金融机构大事记之券商篇

2021年超8000人加盟证券业 行业魅力值攀升 总资产首破10万亿元

■本报记者 李文 周尚仔

124家券商盈利、10.31万亿元总资产、1439.79亿元净利润、34万从业人员……这一串数字，是证券业2021年取得的优秀成绩。

2021年，券商砥砺前行，迈上新台阶：合规风控水平显著提高、证券行业总资产首破10万亿元，124家证券公司实现盈利；行业增资扩容进入“新周期”，业务类型及品种逐渐丰富，服务实体经济取得新成效。与此同时，也吸引了更多专业人才奔赴而来……

行业总资产首破10万亿元

在高质量发展背景下，证券业的盈利能力持续提升。2021年前三季度，140家证券公司实现营业收入3663.57亿元，实现净利润1439.79亿元，同比分别增长7%、8.51%，有124家证券公司实现盈利。

从规模来看，截至9月30日，140家证券公司总资产首次突破10万亿元，为10.31万亿元。其中，行业龙头中信证券依旧保持国内首家也是唯一一家资产规模破万亿元券商的地位。中信证券总资产、净资产、营业收入、净利润等指标均排名行业之首，与2005年的115亿元总资产相比，16年时间里，中信证券实现了总资产跨越式增长，跃居行业龙头位置。

当下，市场交投活跃，叠加注册制、北交所等资本市场改革红利，加速了证券业整体盈利能力的增长。随着全面注册制的加速落地，投行、财富管理、衍生品等业务均有望成为驱动券商盈利的新要素。

增资扩容进入“新周期”

2021年，“融资补血”成为证券业关键词之一。

对于券商而言，由于资金类业务的发展对证券公司资本金提出了较高要求。2021年，证券行业已步入增资扩容的“新周期”；未来，重资本业务与轻资本业务的“轻重并举”将成为券业发展趋势。

“资本为王”已成为证券业共识，券商融资迫切需要通过资本市场扩大规模。

从再融资方面来看，今年以来，券商通过发行证券公司债、次级债、短期融资券已累计募资近1.7万亿元。同时，上市券商已合计完成定增及配募募资总额为403.63亿元，尚有1093亿元再融资计划（定增、配股、可转债）“在路上”。中信证券抛出280亿元大额配股方案，其中有190亿元将投向资本中介业务。

不过，从直接融资方面来看，上市券商的队伍扩充至41家，与2020年A股迎入四位券商新成员不同的是，2021年仅有财达证券1

家实现A股IPO。从募资用途来看，发力资本中介业务已成为当下各家券商争相发力的重点，也成为募资的主要投向。

北交所开市券商迎利好

2021年，北交所的设立进一步完善了中国多层次资本市场，作为重要中介机构的券商，也迎来新的业务发展空间。

自北交所设立以来，券商们多部门积极备战，全面梳理存量项目资源、沟通潜在客户意向，为“专精特新”小巨人企业在资本市场孵化添砖加瓦。同时，从业务发展规划、项目调研、人员安排等方面，券商积极行动，优质项目“争夺战”已悄然打响。例如，有券商多部门联动，开展一级市场股权基金业务，设立二级市场公募、券商资管产品等；亦有券商筹备为北交所创新型中小企业、“专精特新”企业做市，提供专业化流动性支持。此外，券商十分重视对人才的投入，进一步加快招聘和培养北交所业务保荐、销售、审核等各个细分领域的人员，并且设置灵活的招聘条件。

券商服务实体经济能力进一步提升。得益于资本市场一系列基础性制度改革落地，以及多层次资本市场的进一步完善，A股市场融资规模显著增长，证券行业在提高实体经济直接融资方面的能力进一步提升。

财富管理转型获重要进展

近些年，券商瞄准财富管理这一蓝海，开始全面探索财富管理转型升级之路，并在2021年实现了多个重要进展。

当前，居民财富积累和配置结构改变，财富管理业务发展空间巨大。今年5月份，证监会主席易满在中证协第七次会员大会上的讲话中4次提及“财富管理”，强化了券商关于财富管理功能定位。

从2021年的券商转型效果来看，前三季度，证券行业实现代理买卖证券业务净收入（含交易单元席位租赁）1000.79亿元，同比增长11.19%；资产管理业务净收入219.62亿元，同比增长3.28%。这表明证券行业服务居民财富管理的能力进一步提升，财富管理转型初见成效。

作为财富管理重要一环的资管业务也迎来新的发展。随着资管新规过渡期临近尾声，券商资管转型迎来“加速度”，券商受托管理资金本金总额达10.97万亿元。今年以来，券商通过设立资管子公司、申请公募基金管理业务资格、完成145只大集合产品公募化改造、加速FOF产品布局等方式积极推进转型。

从券商2022年证券投资策略中可以看出，财富管理被高频提



王琳/制图

2021年，券商砥砺前行，迈上新台阶：

合规风控水平显著提高、证券行业总资产首破10万亿元，124家证券公司实现盈利

及，“大财富管理”有望成为2022年券商投资主线。

证券业并购再现

近年来，在监管层提出鼓励市场化并购重组等举措打造航母券商的背景下，从中金公司并购中投证券、中信证券收购广州证券，到东风证券与恒泰证券的横向联合，证券业并购整合开始提速。2021年，证券业并购案再现江湖。

9月份，新时代证券28.59亿股股权被挂牌转让，转让底价为131.35亿元，转让份额占新时代证券总股份的98.24%，一时间，引发业内强烈关注。西部证券与东兴证券两家券商均欲争夺新时代证券的股权。然而，东兴证券因与相关方在收购条件方面未能达成一致意见，西部证券因与北京金控双方组成的联合体无法于要求时间内完成资料提交及保证金缴纳工作，都已退出新时代证券的股权之争。最终，中国诚通收购新时代证券98.24%的股权。

不过，东兴证券、西部证券均表示，将继续关注行业收购机会，适时抓住机会做大做强。

自20世纪90年代以来，我国证券业在发展过程中，先后经历了四次并购浪潮：市场化经营、综合治理、“一参一控”、分业经营。整体来看，券商间并购旨在实现扩大版图、提升实力、做大做强。未来，发生并购事件大概率还将不断增加。

“市值一哥”易主

2021年，证券行业变革引发市场关注，A股证券板块“市值一哥”易主一度成为热搜话题。

5月19日，东方财富以突破3000亿元的市值首次超越了“券业一哥”中信证券，成为新的券商

“市值一哥”。此后，两家公司之间的市值逐步拉开差距，截至12月29日，中信证券的市值为3345.4亿元，而东方财富的市值已增至3752.9亿元。

东方财富是证券业“含基量”、“含财率”较高的代表之一，受益于财富管理的发展趋势，今年以来，已被多家机构推荐为财富管理主线的重点投资标的。

其实，在今年证券板块整体表现不振的大背景下，但凡财富管理业务较强的标的，如广发证券、东方财富、东方证券等均走出了独立行情。“券业一哥”之争在一定程度上凸显行业财富管理转型升级之切。

年内，为进一步推动财富管理业务转型，多家券商调整组织架构。比如，天风证券调整公司零售业务总部组织架构，撤销零售业务总部，设立财富管理中心，原零售业务总部下设各部门调整至财富管理中心；中金公司拟将境内财富管理业务转移给全资子公司中金财富，进一步实现双方业务整合；东方财富则调整了公司组织架构，新增财富管理事业群、创新业务事业群，进一步整合财富管理板块。同时，外资“鲑鱼”加速在华布局，高盛高华获批财富管理业务资格。

首家外资独资券商诞生

2021年，外资布局中国资本市场步伐加快。目前，外资控股券商数量已增至9家。其中，包括首家外资独资券商——摩根大通证券（中国）；还有21家外资背景证券公司正在排队申请设立。

8月份，中国首家外资全资控股的券商花落摩根大通证券（中国）。以摩根大通在华布局来看，其在中国布局不仅仅局限于独资

证券公司。2020年6月18日，摩根大通宣布获得中国证监会批准，将其在摩根大通期货中的持股比例由49%增至100%。至此，摩根大通期货正式成为中国境内首家外资独资的期货公司。

同时，摩根资产管理拟收购取得合资企业上投摩根基金管理有限公司股权至100%。若该事项进展顺利，则摩根大通将成为国内第一家实现证券、期货、基金公司三大金融机构独资控股的外资机构。

全面开放新格局下，未来还将有更多的外资机构涌入我国资本市场。

超8000人加盟证券业

2021年，证券业用优异的业绩展现了行业的发展韧性，吸引着大量人才朝着这片“星辰大海”奔赴而来，证券业魅力值不断攀升。

中国证券业协会党委书记安青松表示，“人才是事业发展的关键因素。证券公司是资本市场最重要的中介机构，打造一个规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场，需要建设一支德才兼备的高素质证券人才队伍。”

目前，证券公司（包含子公司）从业人员总数为34.15万人。今年以来，共有8283人加盟证券业。其中，随着一级市场的扩容以及北交所设立等利好推动，券商人员流入比例最大的业务线为投行业务，从业保荐代表人人数量同比增幅达16.67%。行业人才队伍呈现出年轻化、专业化、高学历、国际化等特征，人才队伍的素质、结构及稳定性不断优化和提升。

有5家券商的从业人员总数已超过万人，分别是中信证券（1.27万人）、广发证券（1.13万人）、国信证券（1.12万人）、国泰君安（1.09万人）、中信建投（1.04万人）。

“银行系”消费金融再添新成员

宁波银行 受让华融消费金融70%股权

■本报记者 李冰

华融消费金融控制权易主。12月28日，宁波银行发布第七届董事会2021年第五次临时会议决议公告，审议通过了《关于宁波银行股份有限公司对外股权投资的议案》，同意公司10.91亿元受让华融消费金融股份有限公司70%股权。这意味着，宁波银行争取已久的消费金融牌照落地在即。

易观高级分析师苏筱芮表示，不同于此前消费金融机构少量股权拍卖或增资后股权稀释引入新股东等情况，华融消费金融股权转让涉及70%股份，新股东接手意味着华融消费金融将引入“活水”，有助于自身发展。

宁波银行 拿下华融消费金融控股权

中国华融在港交所也发布了相关公告内容，披露了关于华融消费金融股权转让项目的进展情况。公告称，该公司与受让方宁波银行签订《金融企业非上市国有产权交易合同》，拟向对方转让华融消费金融70%股权。

据了解，此次股权转让通过北京金融资产交易所（下称：北金所）进行公开挂牌出售。经备案的华融消费金融全部股东权益评估价格为10.39亿元。此次转让的70%股权评估价格为7.27亿元，在北金所采取网络竞价方式确定的最终受让价格为10.91亿元。

根据公告，在获得相关监管部门批准后，中国华融与宁波银行将共同办理股权变更登记事项，完成工商变更等必要操作流程。需指出的是，按照流程，此次股权交易仍需获得相关监管部门核准。

记者注意到，此前，宁波银行就曾积极争取筹建设立消费金融机构，早在2018年6月份，宁波银行曾公告称，与宁波富邦家具有限公司、宁波城市广场开发经营有限公司签订了《出资协议》计划共同设立永赢消费金融有限公司。上述各方分别出资3亿元、1.5亿元和5000万元，持股60%、30%和10%。随后，永赢消费金融的筹备获批情况，却迟迟没有下文。

时至今年6月份，宁波银行发布《关于宁波银行股份有限公司对外股权投资的议案》称，公司拟投资不超过50亿元入股比例不低于51%，以股权投资的方式，入股一家非银行类金融机构，包括但不限于信托、消费金融公司等。

华融消费金融股份有限公司于2016年1月19日成立，法定代表人为刘辉，注册资本为9亿元。公开报道显示，其2020年实现营业收入11.01亿元，净利润0.064亿元；今年上半年约实现利润0.056亿元。

从宁波银行相关数据来看，是市场认可的较为优质的城商行，多项指标保持行业较好水平。截至2021年9月末，宁波银行资产总额19076.76亿元，比年初增长17.27%；2021年前三季，该行实现归属于母公司股东的净利润143.07亿元，同比增长26.94%；实现营业收入388.78亿元，同比增长28.48%。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》表示，宁波银行是一家头部城商行，在零售业务上有上佳表现。而从华融消费金融角度来看，其已经具有一定的业务基础，宁波银行入主后有望带来新的发展气象。”

新人局者众 行业现有竞争格局或将改写

值得关注的是，作为新人局者的宁波银行，目前面临的行业的现状是，一边是持牌消费金融机构数量持续扩容，一边则是行业强监管态势的延续。

据记者不完全统计，今年以来，持牌消费金融数量已由27家增至30家，新人局者正为行业带来新的竞争格局。2月份，江苏银行旗下的苏银凯基消费金融有限公司获批开业，江苏银行出资比例50.1%；6月份，蚂蚁科技集团旗下的重庆蚂蚁消费金融有限公司获批开业，蚂蚁科技集团持股比例为50%；8月份，唯品会旗下的四川省唯品会消费金融有限公司获批开业，唯品会持股比例为49.9%。

年内消费金融行业迎来多份重磅文件。比如1月份，银保监会发布《消费金融公司监管评级办法》，这是消费金融行业首次迎来监管评级规定，较低评级的消费金融公司或将被责令实施接管，甚至退出市场；3月份，银保监会等五部委联合发布的《进一步规范大学生互联网消费贷款监督管理工作的通知》进一步加强消费金融公司、商业银行等持牌金融机构大学生互联网消费贷款业务风险管理；10月份，银保监会发布《关于服务煤电行业正常生产和商品市场有序流通保障经济平稳运行有关事项的通知》要求，规范银行机构与消费金融公司等非银行金融机构业务合作，审慎开展与助贷机构的业务合作，不得提供显著高于市场利率的消费信贷产品等等。

博通分析资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示，“从行业角度看，强监管态势仍将持续，新人局者有望改写现有竞争格局。”他强调，消费金融牌照价值在提升，原因是金融从业必须持牌经营，小贷行业也被重新梳理的更加合规；且城商行对消费金融牌照需求一直都存在，能够补充用户并且覆盖更多的零售场景，是银行业务扩展的绝佳切入点。不排除未来还有其他城商行入局。

苏筱芮表示，“目前，已成立的消费金融公司达30家。其中，银行系消费金融（第一大股东为银行）超半数。但近2年来，互联网公司纷纷通过参股或发起设立的方式涌入持牌消费金融“赛道”，未来行业竞争格局势必改写。预计未来具有复合股东背景的公司能够兼备资金优势与场景优势，在行业竞争中更胜一筹。”

交通银行山西省分行 积极服务民营企业

交通银行山西省分行建立银企常态化对接机制，以“快易贴”“快易付”“秒贴”，经销商快贷等产品为抓手，为产业链民营企业提供快捷保理额度、商票保贴额度等授信额度，灵活高效满足民营企业融资需求，全力做好金融支持稳企业保就业重点工作。截至11月末，该行本年新发放民营企业贷款在各项贷款中占比14.7%。（CIS）

互联网人身险新规过渡期即将结束 17家险企宣布明年1月1日起“暂别”该业务

■本报记者 冷翠华

又到关键时刻。

根据《中国银保监会办公厅关于进一步规范保险机构互联网人身保险业务有关事项的通知》（以下简称《通知》），险企应推进存量互联网人身保险业务整改，并于2021年12月31日前全面完成《通知》各项要求。这就意味着，互联网人身险新规过渡期即将结束。

按照《通知》要求，目前至少有10家险企将痛失互联网人身险业务“入场券”，包含互联网保费规模排名靠前的险企。据记者不完全统计，近期有17家险企宣布将从明年1月1日起暂别互联网人身险业务。

部分险企踩多条“红线”

根据《通知》要求，部分险企踩到了多条“红线”。例如，渤海财险等险企有多项条件不符合要求，包括连续四个季度综合偿付能力充足率未达到120%，且核心偿付能力

充足率不低于75%；风险综合评级达到B类及以上等。

部分资质不达标的险企正是以互联网保险为特色的中小险企。例如，渤海人寿最新风险综合评级（分类监管）结果为C类，从明年1月1日起，其将暂时无缘互联网人身险业务。根据《通知》，险企开展互联网人身保险业务，需要连续四个季度风险综合评级在B类及以上。”

随着互联网人身险新规过渡期临近结束，近期多家险企宣布将于2022年1月1日起暂停互联网人身险业务，或者对互联网人身险产品进行较大调整。据《证券日报》记者不完全统计，宣布将“暂别”互联网人身险业务的险企共有17家，包括10家人身险的险企和7家财产险公司。截至记者发稿时，还有几家不符合《通知》要求

的险企尚未发布暂停业务公告，但由于其资质硬伤，必然将暂停该项业务，这就意味着约有20家左右的险企将“暂别”互联网人身险业务。

值得注意的是，其他满足了《通知》要求的险企中，也有一些险企不能销售保险期间十年以上的普通型人寿保险（除定期寿险）和保险期间十年以上的普通型年金保险产品。要开展这两项业务，险企需要满足更高要求，目前符合要求的险企，全行业仅有20余家。

互联网人身险保费将下降

存量互联网保险业务需要进行整改，新增业务需要满足《通知》要求。业界人士预期，明年的互联网人身险市场规模将明显下滑。

“抓紧时间上车啦！”12月31日前，在售所有高性价比网红产品全部下架，往后储蓄类保险，定价更低，领取时间和金额都有限制。”近期，某互联网保险平台持续向记者

推送信息。一位业内人士表示，客观上看，随着《通知》过渡期即将结束，存量产品确实需要进行整顿，大批产品将下架；但与往常一样，产品停售前仍有普遍的营销炒作，这既会推高当期产品保费，又会透支未来市场。

“一般互联网保险消费者比较关注储蓄和理财属性的产品，传统长期保障型产品大多还是愿意通过线下渠道购买。”一位行业分析人士对记者表示，根据《通知》要求，明年可在互联网渠道销售的保险产品仅限于意外险、健康险（除护理险）、定期寿险、保险期间十年以上的普通型人寿保险（除定期寿险）和保险期间十年以上的普通型年金保险，线上可选产品确实少了，但不能线上销售的产品消费者可以在线下选购。尽管“停售”近在眼前，消费者仍然需要结合自身实际情况冷静选择。

分析人士认为，中小险企会受到较大影响。例如，申万宏源证券分析师葛玉翔认为，互联网人身险新规的实施，限制了部分

中小险企以低成本的方式通过互联网渠道扩张业务规模，预计未来分支审批重要性愈发提升。同时，线上和线下渠道分离经营和监管的趋势愈发明显，传统代理人渠道升级将进一步加速，中高净值客户群体是下一阶段险企竞争的焦点。

从互联网人身险市场走势来看，根据中国保险行业协会统计，去年，互联网人身险行业保费达2110.8亿元，同比增长13.6%。40家险企规模保费同比正增长。其中，民生保险和信泰人寿增幅最大。徐昱琛表示，由于被动和主动的原因，近期约有20家险企将暂别互联网人身险业务。其中，包含近年该渠道保费规模较大的公司，此前在互联网渠道占比较大的万能险、分红险以及投连险将不能继续线上销售，预计明年互联网人身险市场将出现较大收缩。

兴业证券近期发布的研报认为，受《通知》影响，互联网人身险保费及利润增速将放缓，需求或将回流线下。